



Van bedreigingen naar kansen op Landgoed Scherpenzeel

Harry Kortstee

Het Landgoed Scherpenzeel ziet in zijn regio allerlei ontwikkelingen op zich afkomen. Een aantal voorbeelden zijn pacht prijsverhogingen, het Reconstructieplan, recreatiedruk, en een toenemend aantal natuur- en landschapsplannen met invloed op de ontwikkelingsmogelijkheden in het gebied. Al deze factoren hebben invloed op het rendement en op het toekomstperspectief van de individuele pachtbedrijven, en op het Landgoed en de regio als geheel.

Het ministerie van LNV wil graag inzicht in het faciliteren van gebiedsprocessen. Met welke aanpak kan men komen tot oplossingsrichtingen voor bedrijfs- en gebiedsontwikkeling? Deze vraag is op het Landbouw Scherpenzeel nader onderzocht.

Gezamenlijke actie

Het doel van de studie is de ontwikkeling van een goede aanpak die ook van toepassing kan zijn voor andere landgoederen en gebieden. Daarbij gaat het om het faciliteren van het proces waarin de pachter en de verpachter zelf een eigen ondernemersplan opstellen. Via interactie met de omgeving wordt voor het eigen bedrijf respectievelijk het Landgoed en de eigen kwaliteiten een toekomstvisie neergezet. Deze individuele toekomstvisies worden door de pachters samengevoegd tot één gezamenlijk ambitieplan op het Landgoed tot het jaar 2015.

De pachters

Bij de introductiebijeenkomst bleek er bij de pachters wantrouwen te zijn ten aanzien van de verpachter en de doelstellingen van het project. Via een verkenningsexcursie bij de pachters en rentmeester van Landgoed Twickel viel het de pachters op Landgoed Scherpenzeel zelf op dat er een beperkt vertrouwen en openheid is tussen de pachters onderling en tussen de pachters en verpachter. Men zag dat het nemen van eigen initiatief als pachter(s) tot ongekende mogelijkheden kan leiden voor rendementsverbetering voor de pachter en verpachter.

Pachters worden actief

In vijf verschillende stappen hebben de pachters aangetoond een actieve ondernemende houding aan te willen nemen:

1. Interne analyse: De pachters willen meer duidelijkheid over de toekomstvisie op de landbouw van de verpachter. De communicatie met en rond de rentmeester wordt als cruciaal ervaren. Er is behoefte aan collectief optreden van de pachters naar de verpachter toe. De verpachter en pachter hebben allebei een rendement doelstelling;
2. Externe analyse: Hierbij wordt vooral aandacht besteed aan de omgeving en de mogelijke toekomstige kansen daarin voor de pachter. Via een eigen onderzoek hebben de pachters gekeken naar vijf nieuwe kansen in de omgeving: zorglandbouw, natuurboerderij, melktap, bezoekers op de boerderij en energiebesparing;
3. Strategische keuze: Individueel hebben de pachters hun strategische keuze voor de toekomst nader vastgelegd in een eigen ondernemingsplan. In de individuele gesprekken bleken geregeld persoonlijke omstandigheden invloed te hebben op de strategische keuze van de betreffende deelnemer. Als

collectief zijn de pachters tot de conclusie gekomen dat een betere verbinding met de verpachter de kern is voor hun bedrijfsontwikkelingsmogelijkheden. Daarbij is besloten om collectief een actieve houding aan te nemen richting de verpachter. Uitgangspunten hierbij zijn oplossingen die voor zowel de verpachter als de pachter rendementsverbetering kunnen opleveren;

4. Verbinding maken: In een bijeenkomst met vertegenwoordigers van de verpachter brengen de pachters gemeenschappelijk landschapsonderhoud, pachteroverleg en verkaveling op het landgoed als onderwerpen in. Doordat de pachters zelf de contacten hebben gelegd, en met de verpachter samen gezocht hebben naar gezamenlijke voordelen, is er een gevoel ontstaan dat de belangen van verpachter en pachter dicht bij elkaar liggen dan bij de start van het traject. Men heeft ervaren dat een collectieve communicatie met een gezamenlijk rendementsdoel daadwerkelijk tot andere inzichten kan leiden;
5. Verbreding draagvlak: De voorwaarde om deze doelstellingen daadwerkelijk te realiseren is volgens de betrokkenen het verbreden van het initiatief naar de overige pachters. In een vervolgbijeenkomst met de overige pachters bleek dat zij hetzelfde proces moesten doorlopen om open te staan voor een andere communicatie naar de verpachter. Uiteindelijk heeft de overgrote meerderheid aangegeven collectief als pachters verder te willen in de verbinding met de verpachter naar gezamenlijke initiatieven.

Is gebiedsproces beleidsmatig te faciliteren?

Uit het onderzoek blijkt dat gebiedsprocessen daadwerkelijk te faciliteren zijn via de boven beschreven methodes. Door de methodes is het onderling vertrouwen sterk gegroeid en ondernemers gaan nu proactief aan de slag met hun eigen uitgezette strategie en in interactie met de verpachters.

Meer informatie

Het bijbehorende rapport 'Case Scherpenzeel' is te downloaden op www.veelzijdigplatteland.nl.